



# Davide Ritieni

## INFORMAZIONI PERSONALI

---

Sono un Consulente Commerciale Senior nel settore Automotive, specializzato nella vendita di servizi di noleggio a lungo termine, rivolti sia ad aziende che a clienti B2C. L'esperienza maturata in questo ambito mi ha permesso di acquisire una profonda conoscenza del processo di vendita, con un costante impegno verso la soddisfazione del cliente.

## ABILITÀ E COMPETENZE

---

- Specializzato nel noleggio a lungo termine, offro consulenza per la creazione di proposte personalizzate, up-selling e cross-selling di prodotti commerciali e leasing. Con una solida esperienza nella gestione di trattative commerciali in tutte le fasi, utilizzo software CRM avanzati per sviluppare portafogli clienti e acquisire nuovi clienti B2B e PMI. Collaboro con i principali operatori del settore (Ayvens, Arval, Leasys, Drivalia, Athlon, Santander) per garantire soluzioni efficaci e flessibili, mantenendo il focus sulla soddisfazione del cliente. Mi occupo inoltre della gestione di flotte aziendali quando necessario

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

---

Consulente Senior | Noleggio lungo termine

Gruppo Bonifacio srl

(Luglio 2018 - in corso)

- Acquisizione, sviluppo e gestione di nuovi clienti B2B nel settore del Noleggio a lungo termine;
- Negoziazione e gestione completa delle trattative, dalla creazione di preventivi personalizzati fino alla firma del contratto, con attenzione alla soddisfazione del cliente nel post-vendita;
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti assegnato nella mia area di competenza, garantendo la massimizzazione delle opportunità commerciali;
- Consulenza strategica per up-selling e cross-selling di prodotti commerciali e leasing, con un focus specifico sulla gestione delle esigenze di flotta aziendale.

Sales account | Noleggio lungo termine

Free Rent

(Marzo 2018 - Luglio 2018)

- Gestione lead assegnate - Sviluppo contatto commerciale
- Creazione proposta personalizzata, finalizzata alla chiusura dell'ordine di noleggio.

Store Manager

VANITY PET (nov 2011 - giugno 2017)

- Accoglienza e assistenza clienti, garantendo un'esperienza positiva e professionale;
- Gestione degli ordini e coordinamento con i fornitori, assicurando una corretta gestione degli approvvigionamenti;
- Controllo inventariale per garantire la disponibilità e l'organizzazione dei prodotti;
- Eccellente capacità di problem solving, risolvendo rapidamente le problematiche operative;
- Responsabile della sicurezza e antitaccheggio, in linea con le procedure e le normative aziendali;
- Organizzazione e allestimento di scaffali e vetrine, per migliorare la visibilità dei prodotti;
- Supervisione di tutte le procedure di apertura e chiusura del punto vendita, garantendo la correttezza amministrativa e operativa.

Responsabile Commerciale

PANACEA SUD -

- Individuare e definire le strategie commerciali atte a raggiungere gli obiettivi di vendita
- Acquisizione e selezione di nuovi clienti interessati alla produzione conto terzi Integratori alimentari
- Gestione dell' accordo commerciale

## ESPERIENZE FORMATIVE

Università Federico II

Napoli

Studente presso la Facoltà di Medicina Veterinaria

Settembre 2001 - Giugno 2005

Esami conseguiti:

14

Liceo Scientifico "G.Mercalli" - Napoli

Napoli

Maturità scientifica

2001

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR), per le finalità di selezione e assunzione, nonché per eventuali comunicazioni relative al processo di reclutamento

